

AGENZIA REGIONALE PER IL LAVORO

Contesto, descrizione dell'organizzazione

L'Agenzia Regionale per il Lavoro (ARL) è un'organizzazione della Regione costituita allo scopo di favorire l'incontro fra cittadini in cerca di lavoro e imprese in cerca di lavoratori.

Tramite gli sportelli delle agenzie di ricerca impiego sul territorio, le imprese pubblicano le offerte per posizioni lavorative per cui sono in cerca di personale (come obbligatorio per legge), i cittadini pubblicano le domande per posizioni lavorative per cui sono in cerca di occupazione e entrambi ricercano domande\offerte corrispondenti.

L'ARL raccoglie mensilmente statistiche sulle domande\offerte presentate a ciascuno sportello e redige trimestralmente rapporti sullo stato del mercato del lavoro regionale.

Obiettivo del progetto (di miglioramento del SI)

L'ARL intende migliorare la propria offerta dando la possibilità di pubblicare domande e offerte in modo che siano disponibili per l'intero territorio regionale e non solo per l'agenzia sul territorio che le ha accolte.

Inoltre, vuole estendere la possibilità di pubblicare domande e offerte anche via Internet, richiedendo a cittadini ed imprese di registrare un proprio profilo.

Infine, vuole aggiungere la possibilità per i cittadini di ricercare via Internet le offerte affini alle proprie domande ed inoltrare direttamente la propria candidatura, a seguito della quale cittadino e impresa prendono contatti diretti indipendentemente dall'ARL.

Funzioni

I cittadini e le imprese possono registrarsi esclusivamente tramite il portale web dell'ARL.

I cittadini pubblicano le domande di lavoro (Curriculum Vitae – CV) e ricercano le offerte di lavoro adatte alle domande sia tramite le agenzie sul territorio che tramite il portale web dell'ARL. Inoltre, possono candidarsi per un'offerta esclusivamente tramite il portale web dell'ARL.

Le imprese pubblicano le offerte di lavoro e ricevono le candidature esclusivamente dal portale web dell'ARL. Inoltre, possono ricevere, sempre dall'ARL, la lista dei CV corrispondenti alle offerte o tramite il portale web dell'ARL o, periodicamente, tramite fax.

Per fornire i suoi servizi, l'ARL necessita di un sistema informativo adeguato. In particolare, i manager hanno deciso di optare per un sistema ibrido e on-premise.

Il sistema informativo dovrà necessariamente comprendere il modulo dedicato di profilazione e ricerca dei match fra domande e offerte già presente nel sistema attuale.

Al sistema informativo dovranno quindi essere aggiunti:

- Un modulo per la gestione dei cittadini
- Un modulo per la gestione delle imprese
- Un modulo per la gestione delle candidature e
- Un modulo per la gestione delle offerte

I moduli di gestione di cittadini e imprese devono disporre di una loro base di dati privata, mentre i moduli di gestione di candidature e offerte condivideranno una base di dati privata.

Inoltre, il sistema informativo deve disporre di una base di dati che supporti la raccolta e l'analisi di tutte le statistiche sul collocamento lavorativo dei cittadini.

LIGHT

Contesto, descrizione dell'organizzazione

La società LIGHT è specializzata nel settore dell'illuminazione di design e commercializza sia lampadari di propria ideazione e produzione, sia lampadari prodotti da altre aziende con cui ha una partnership duratura.

Ha una sede centrale in cui sono presenti i seguenti settori: Amministrazione, Rapporti con i Fornitori, Progettazione, Produzione, Rapporti con i Distributori, Marketing.

Oltre alla sede principale è presente una catena di negozi che svolgono vendita al dettaglio e sono legati alla sede centrale sia per l'approvvigionamento dei lampadari LIGHT sia per lampadari di terzi.

Situazione attuale

LIGHT ha attraversato una forte crescita negli ultimi anni a cui però non è seguita una razionalizzazione delle procedure operative e del sistema informativo.

La direzione si rivolge a voi per una consulenza: ridisegnare completamente il sistema informativo e informatico.

Obiettivo di miglioramento

Il committente (la direzione di LIGHT) dichiara che gli obiettivi del progetto di miglioramento sono:

- Il collegamento tra i negozi e sede centrale per ottimizzare la distribuzione e la giacenza di magazzino. La necessità di ottimizzare la parte operativa e in particolare:
 - Acquisire automaticamente le informazioni di contabilità dai negozi
 - Gestire in maniera automatica i risultati della progettazione
 - Gestire in maniera automatica la comunicazione tra le imprese
- La possibilità di condurre analisi approfondite e previsioni sulle vendite.

Funzioni

L'ufficio marketing di LIGHT si occupa di stabilire quali prodotti acquistare dai fornitori partner.

Trasmessa questa informazione al settore per i Rapporti con i Fornitori, questi piazzano gli ordini ai partner sia tramite telefono che tramite i portali web di ciascun partner (se disponibili).

LIGHT riceve poi tramite una rete di spedizionieri convenzionati la merce dai partner.

L'amministrazione, alla ricezione delle fatture da parte dei partner, provvede al pagamento tramite bonifico.

TESSITURA TESSY

Contesto, descrizione dell'organizzazione

L'azienda TESSY è leader italiano nella produzione di tessuti in cashmere. Il processo produttivo è frammentato in diverse fasi e, per la produzione del prodotto finito, l'azienda ricorre a diversi terzisti che eseguono specifiche fasi della lavorazione. In particolare, TESSY ricorre a due terzisti, GUERRI per la fase di tintura e PACI per la torcitura.

La TESSY intende migliorare il rapporto con i suoi terzisti.

Il contesto attuale

TESSY presenta un buon livello di automazione della fabbrica. Tuttavia, lo scambio di informazioni fra TESSY, GUERRI e PACI è particolarmente intenso e essenzialmente realizzato attraverso un team di 3 persone dedicate alla gestione dei rapporti con i terzisti. Le interazioni riguardano in particolare scambi di richieste di offerta (RFP - Request for Proposal) e delle relative offerte, ordini e conferme d'ordine (le conferme, per semplicità, possono essere o di accettazione o di rifiuto), richieste e comunicazioni di stato di avanzamento lavoro. Le interazioni sono principalmente attraverso telefono e email.

Questa modalità di rapporti comporta due problematiche: elevati costi di personale qualificato, impegnato in operazioni a limitato valore, ed elevata incidenza di errori.

Il progetto di integrazione di filiera

TESSY intende migliorare il rapporto con i due terzisti ed ha avviato la sperimentazione di un sistema automatico di interazione, che consente di scambiare documenti in formato elettronico. Le richieste di offerte e le offerte continuano ad essere gestite attraverso la posta elettronica.

Gli ordini sono originati dal software interno di produzione della TESSY, una applicazione gestionale, detta MRP (Material Requirement Planning), che produce un piano dettagliato di produzione. Il sistema di interazione consente di estrarre gli ordini dall'MRP, produce dei documenti in XML (ebXML) e li invia ai terzisti via posta elettronica.

GUERRI dispone di una applicazione di produzione in grado di ricevere i documenti XML arrivati via posta elettronica, di processarli e di inviare le relative risposte (conferme d'ordine). Il sistema di interazione di TESSY riceve le risposte e le trasmette all'applicazione MRP che aggiorna quindi il piano di produzione.

Il terzista PACI, invece, è un'azienda artigianale che gestisce la produzione senza supporti informatici. Per poter ricevere e utilizzare i documenti XML utilizza un intermediario, una società che offre un servizio online di "traduzione" di documenti dal formato XML dell'MRP di TESSY a documenti "leggibili" dalle persone di PACI.

Questo intermediario riceve i documenti XML di TESSY e li traduce per PACI, inviandoglieli via posta elettronica.

Per semplificare la gestione delle comunicazioni in ingresso, PACI ha creato una applicazione che riceve ed archivia tutte le email contenenti gli ordini ed a intervalli regolari di due ore produce dei rapporti di sintesi per il personale di PACI. Il personale può quindi leggere tutti gli ordini e le richieste e processarli. Analogamente conferme di ordini sono inviate dal personale di PACI via email all'intermediario, che traduce i documenti in XML e li invia a TESSY.

In prossimità delle scadenze di consegna del materiale, TESSY invia ai terzisti via email delle richieste di conoscenza dello stato di avanzamento. In GUERRI e in PACI, queste richieste sono trattate come quelle relative agli ordini.

In occasione del lancio di nuovi tessuti, TESSY richiede ai terzisti delle offerte (RFP), ovvero dei preventivi per i servizi sui nuovi prodotti. Le RFP possono essere inviate dal personale di TESSI ai terzisti via email oppure pubblicate sul sito di TESSI in un'area dedicata riservata. Il sito di TESSY dispone di un servizio automatico di notifica, che comunica a GUERRI e PACI la pubblicazione di un nuovo documento. GUERRI e PACI rispondono alle RFP inviando delle offerte via email o, per le offerte pubblicate nell'area riservata del sito, depositando nell'area riservata le proprie offerte (il sito di TESSI mantiene l'offerta di un terzista riservata e non visibile all'altro terzista).